CANADEXPORT

www.canadexport.gc.ca

Volume 24 > Numéro 14
1er septembre 2006

DANS CE NUMÉRO > OUVREZ LA BOUCHE ET DITES « JA » !

Débouchés sur le marché américain de la sécurité intérieure

Plus fébrile que jamais, le marché américain de la sécurité intérieure et de la défense, évalué à 30 milliards de dollars, s'accroît au rythme d'environ 12 % par année. Malgré cela, de nombreux plans d'urgence ne répondent toujours pas aux critères fédéraux, ce qui ouvre des débouchés intéressants pour les entreprises canadiennes.

Selon le *Nationwide Plan Review* du gouvernement américain, les plans opérationnels d'urgence dans 75 % des États et 90 % des zones urbaines sont inadéquats. Les entreprises et les administrations continuent d'investir dans les technologies et systèmes de détection, d'identification et de vérification des menaces, de filtrage (des gens et du fret), de surveillance, de pistage, d'analyse des données et de gestion de la cybersécurité.

Plusieurs firmes canadiennes vendent des technologies et solutions de sécurité spécialisées au gouvernement fédéral, aux États et aux municipalités.

Jack Gin, PDG de la firme vancouvéroise Extreme CCTV, en fournit un bon exemple. En 10 ans, cet entrepreneur a bâti une entreprise cotée en bourse en ciblant un créneau de télésurveillance qu'il espérait accaparer, celui des systèmes infrarouges de vision nocturne. Près de la moitié de son chiffre d'affaires de 24 millions de dollars vient de clients américains des secteurs public et privé. Il conseille à ceux qui s'intéressent au marché américain de se spécialiser et d'acquérir une réputation inattaquable, un client à la fois.

Selon Jack Gin, il faut déterminer ce qu'on veut faire et s'assurer qu'on peut y exceller. Il faut partir tôt et viser petit afin de gagner. « Si vous essayez de viser trop haut, l'échec vous attend. Obtenez d'abord votre première commande et assurez-vous de bien l'exécuter. Soyez gagnant avec chacun de vos premiers clients. Vous aurez besoin d'eux pour bâtir votre réputation. »

Extreme CCTV et d'autres entreprises font part de leur expérience dans un guide intitulé *Le marché de la sécurité intérieure dans la région Nord-Est des États-Unis : partenariat avec le secteur public*, préparé par le Service des délégués commerciaux du Canada. Le guide propose des contacts pour les acheteurs et les partenaires et renferme des détails sur la façon de repérer des débouchés prometteurs aux trois ordres de gouvernement. Il fait toutefois une mise en garde : les exportateurs canadiens doivent s'attendre à consacrer au moins 250 000 dollars par année à la promotion pendant deux ou trois ans avant de pouvoir réaliser des profits durables.

Ouvrir des débouchés aux États-Unis.

« Nous sommes une nation d'innovateurs mais nous avons souvent moins d'ardeur pour la commercialisation, constate Judy Bradt, PDG de Summit Insight et principale auteure du guide. Les entreprises canadiennes imaginent bien des applications pour

voir page 5 - Selon un expert, il faut

Affaires étrangères et Commerce international Canada
Foreign Affairs and International Trade Canada
Canada

2007-01909/

Investir dans le secteur énergétique de l'Algérie

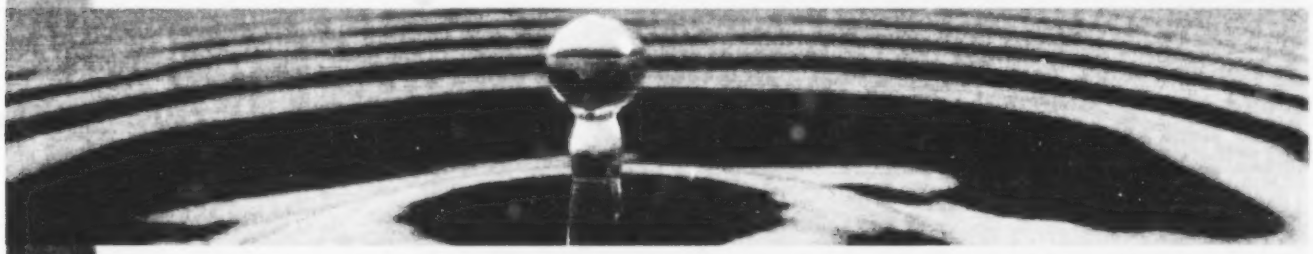
Oran, du 25 au 29 novembre 2006 > Trois grandes activités auront lieu dans le cadre de la **Semaine de l'énergie** en Algérie, qui se tiendra sous les auspices du ministère algérien de l'Énergie et des Mines. La manifestation de cette année, qui se déroulera un an après l'adoption de la *Loi sur les hydrocarbures*, aura pour thème « Les réformes : stratégies, possibilités, innovations ».

Les « Journées scientifiques et techniques » réuniront des dirigeants de l'industrie et des scientifiques pour discuter des tendances les plus récentes dans les domaines de la technologie, des ressources humaines, de la protection de l'environnement et de la mondialisation, ainsi que des défis qu'elles suscitent.

La « Conférence stratégique internationale » sera consacrée aux débouchés qui s'offrent aux investisseurs dans le secteur énergétique algérien. Les participants s'entretiendront avec des experts et des dirigeants d'entreprises nationales et internationales afin de tirer profit de leurs connaissances et de leur expérience, et discuter des possibilités de développement, d'investissement et de création de partenariats.

L'« Exposition internationale sur le pétrole et le gaz en Algérie » permettra aux sociétés de ce secteur de faire part des innovations technologiques et de leur expertise dans leurs domaines respectifs.

Renseignements : Gilles Poirier ou Rachid Benhacine, ambassade du Canada en Algérie, tél. : (011-213-21) 91-49-51/91-49-60, téléc. : (011-213-21) 91-47-20, courriel : alger-td@international.gc.ca, site web : www.sea-algerie.com.



L'Algérie envisage de construire 34 usines de dessalement

On encourage les entreprises canadiennes à suivre de près les appels d'offres venant d'Algérie, dont le gouvernement vient d'annoncer qu'il entend construire 34 usines de dessalement d'ici 2016.

L'Algérienne des Eaux, avec l'appui budgétaire de l'État, octroiera des contrats par appels d'offres publics pour la construction de 13 usines d'ici 2009 et de 21 usines entre 2009 et 2016.

L'Algérie produit deux millions de mètres cubes d'eau douce par jour grâce à la technique du dessalement, ce qui la place au quatrième rang parmi les 10 pays qui utilisent ce procédé.

Les représentants commerciaux du Canada à Alger incitent fortement les firmes intéressées à s'inscrire au *Bulletin officiel des marchés de l'opérateur public* (à l'adresse www.anep.com.dz) ou à faire appel aux services d'Algerian Tenders (adresse : www.algeriatenders.com/index.php) afin de se tenir au courant des appels d'offres disponibles.

RÉDACTION
Michael Mancini, Yen Le, Françoise Berges

SITE WEB
www.canadexport.gc.ca

ABONNEMENT
Tél. : (613) 992-7224
Téléc. : (613) 992-5791
canadexport@international.gc.ca

CanadExport est un bulletin bimensuel publié par la Direction des services de communication d'Affaires étrangères et Commerce international Canada.
Tirage : 52 000 exemplaires
Also available in English.
ISSN 0823-2342

Du peut reproduire sans autorisation le contenu de cette publication aux fins d'utilisation personnelle à condition d'indiquer la source en entier. Toutefois, la reproduction de cette publication en tout ou en partie à des fins commerciales ou de redistribution nécessite l'obtention au préalable d'une autorisation écrite de CanadExport.

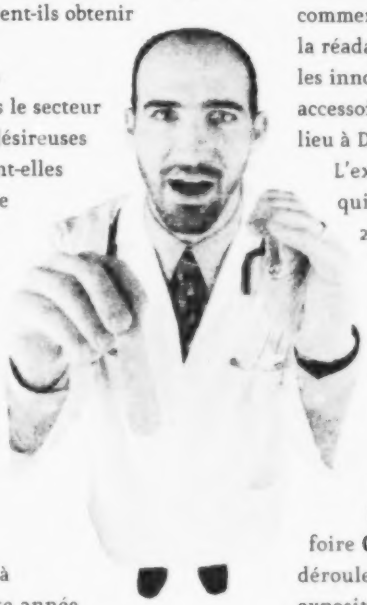
Pour un changement d'adresse ou une annulation, renvoyer l'étiquette avec les changements. Prévoir un délai de quatre à six semaines.
Convention de la poste-publication n° 40064047

Retourner toute correspondance ne pouvant être livrée au Canada à :
CanadExport (CMS)
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario) K1A 0G2

Ouvrez la bouche et dites « ja »

Le secteur allemand de la santé compte plus de 2 000 hôpitaux, 542 000 lits d'hôpital et environ 400 000 médecins, ce qui en fait le troisième en importance au monde. En outre, les dépenses de santé en pourcentage du produit intérieur brut sont les plus élevées au monde. Les produits importés représentent une part importante de ces dépenses.

Comment les exportateurs canadiens peuvent-ils obtenir leur part du gâteau dans ce marché?



Comme dans les autres secteurs, les foires commerciales jouent un rôle important dans le secteur médical. Aussi les entreprises canadiennes désireuses d'exporter vers le marché allemand devraient-elles envisager d'y faire leurs premiers pas dans le cadre de ces salons sectoriels.

La participation aux foires peut mener à des ventes directes tout en permettant à l'exportateur de se faire des contacts utiles et d'évaluer la concurrence. Élément encore plus important, elle peut s'avérer un moyen peu coûteux de mesurer la réceptivité du marché.

Une cinquantaine de firmes canadiennes semblent être d'accord, car elles prennent part à la foire **Medica** (www.medica.de) qui se tient chaque année à Düsseldorf. L'événement, qui aura lieu cette année du 15 au 18 novembre, est la plus grande exposition médicale au monde, attirant plus de 137 000 visiteurs venus d'une centaine de pays. Parallèlement à cette foire se déroulera le salon **ComPaMed** (www.compamed.de), qui met en vedette les produits de base dont se sert l'industrie des appareils médicaux.

Il y a en Allemagne de nombreuses autres foires commerciales consacrées à des sous-secteurs spécialisés de l'industrie des services médicaux.

Analytica (www.analytica.de) s'adresse aux spécialistes en matériel et méthodes d'analyse et de diagnostic, en chimie et produits chimiques, en réactifs, en systèmes de laboratoire, en documentation et en services afférents. Cette foire internationale aura lieu à Munich en avril 2007.

RehaCare (www.rehacare.de), un salon commercial consacré aux produits servant à la réadaptation et autres, sert à présenter les innovations du marché des appareils et accessoires fonctionnels. Cette année, il aura lieu à Düsseldorf du 18 au 21 octobre.

L'exposition **Altenpflege + ProPflege**, qui aura lieu à Nuremberg du 20 au 22 mars 2007, est la principale foire européenne consacrée au marché des soins aux aînés. Elle attire des visiteurs en quête de renseignements sur les services infirmiers et thérapeutiques et les soins professionnels aux malades. Le site www.propflege.info/main renferme plus de détails sur cet événement.

Enfin, la prochaine édition de la foire **Orthopädie + Reha-technik** se déroulera à Leipzig en mai 2007. Cette exposition est consacrée aux solutions innovatrices en prosthétique, orthétique, réadaptation technique, chaussures orthopédiques, technologie médicale et soins au foyer. Site web : www.ort2006.de.

Renseignements : Monika de Villiers, consulat du Canada à Düsseldorf, tél. : (011-49-211) 172-1732, téléc. : (011-49-211) 35-91-65, courriel : monika.devilliers@international.gc.ca, site web : www.infoexport.gc.ca.

Un accord fiscal avec la Finlande favorise les échanges commerciaux

Un nouvel accord fiscal entre le Canada et la Finlande élimine la double imposition des particuliers et des entreprises qui participent au commerce bilatéral, dont la valeur s'établit à 4,5 milliards de dollars par année.

Les investissements finlandais au Canada sont plus élevés qu'on ne l'imagine. La Finlande est au onzième rang des pays qui ont des investissements directs au Canada; elle emploie plus de 6 000 Canadiens dans les secteurs de la recherche et de la fabrication.

La « Convention entre le Canada et la Finlande en vue d'éviter les doubles impositions et de prévenir l'évasion fiscale en matière d'impôts sur le revenu » a été signée à Helsinki en juillet. Elle a pour but de supprimer les obstacles aux investissements bilatéraux et de favoriser les rapports économiques entre les deux pays.

On trouve des firmes finlandaises dans divers secteurs de l'économie canadienne : pâtes et papiers, emballage, technologies d'information et de communication, énergie et transports.

Renseignements : ambassade du Canada à Helsinki, tél. : (011-358-9) 22-85-30, fax : (011-358-9) 60-10-60, courriel : hsnki-td@international.gc.ca.

Délégué commercial virtuel

Accédez à un monde de savoir commercial

Le Délégué commercial virtuel : le monde à portée de la main

La réussite internationale pour les exportateurs canadiens repose sur la connaissance des marchés et l'établissement de relations avec les personnes clés. Des études de marché pertinentes, des renseignements détaillés sur les pays, des actualités sectorielles, des occasions d'affaires et de réseautage, un accès en ligne à des professionnels, le tout lié à vos intérêts, vous confèrent un avantage mondial.

Une promotion à l'échelle internationale

Votre Délégué commercial virtuel personnel vous offre un accès direct à plus de 1 000 spécialistes canadiens du commerce. Afin d'augmenter vos chances de réussite, organisez des rencontres avec votre délégué commercial au Canada ou à l'étranger. Obtenez également du financement à l'exportation et gérez vos risques grâce à des outils tels que la vérification du crédit d'acheteurs potentiels. Finalement, concluez une affaire avec l'aide de spécialistes en passation de contrats et le soutien du gouvernement du Canada.

À votre service

Votre Délégué commercial virtuel personnel vous permet d'accéder directement aux services des spécialistes canadiens du commerce, de suivre le progrès de vos demandes et de constituer un excellent portefeuille de contacts, de liens et de documents en matière d'exportation. Grâce à la distribution de votre profil d'entreprise aux délégués commerciaux travaillant dans plus de 150 bureaux au Canada et à l'étranger, nous vous faisons connaître à l'échelle internationale et vous donnons accès au monde à chaque visite.

Inscrivez-vous aujourd'hui et assurez votre succès international en visitant le :

www.infoexport.gc.ca

Le Délégué commercial virtuel vous est présenté par :

Gouvernement du Canada
Agriculture et Agroalimentaire Canada
Commerce international Canada
Service des délégués commerciaux
Patrimoine canadien

Government of Canada
Agriculture and Agri-Food Canada
International Trade Canada
Trade Commissioner Service
Canadian Heritage

EDC

CCC

Nouveaux produits canadiens en Espagne

Les Madrilènes qui fréquentent les boutiques de la Gran Vía dans la capitale espagnole peuvent désormais y trouver des vins de glace et d'autres produits canadiens.

Ils ne sont d'ailleurs pas les seuls à pouvoir jouir de ces produits en Espagne. On trouve ces derniers dans plus de 150 boutiques gastronomiques, restaurants et supermarchés à travers la péninsule ibérique, grâce au succès remporté par une exposition agroalimentaire au printemps dernier. Une centaine de produits d'une valeur totale de près d'un million de dollars ont été présentés lors de cet événement.

Le Service des délégués commerciaux du Canada a contribué à ce succès. Ce service, qui possède plus de 140 bureaux à l'étranger, offre aux entreprises divers services susceptibles de les aider à s'implanter dans de nouveaux marchés.

Suite à cette exposition, le nombre des exportateurs canadiens présents en Espagne s'est accru, et des liens spéciaux ont été établis avec El Corte Inglés, le plus grand distributeur espagnol dans le marché de détail. Parmi les produits visés figurent notamment le riz sauvage, les confitures spéciales, les produits de l'érable et les boissons alcoolisées.

Pillitteri Estates Winery, un producteur de vins de glace de Niagara, attribue une bonne part de cette réussite aux délégués commerciaux en poste à Madrid. Selon Charles Pillitteri, vice-président aux ventes, ceux-ci appuient vigoureusement les vins canadiens et ont pu établir des contacts entre les producteurs et d'éventuels acheteurs espagnols. « Grâce à leurs efforts, nous avons fait des progrès importants dans le marché espagnol, dit-il. »

Il en va de même pour la Maison Bergevin, un producteur québécois de canneberges. « Il est difficile de s'introduire dans un nouveau marché, explique la présidente, Marie-Claude Bergevin, mais lorsque les délégués commerciaux sont de la partie, cela facilite grandement les choses en plus d'accroître notre crédibilité. »

L'exposition agroalimentaire a été tenue sous les auspices d'Affaires étrangères et Commerce international Canada et d'Agriculture et Agroalimentaire Canada.

Renseignements sur d'autres débouchés en Espagne : ambassade du Canada en Espagne, tél. : (011-34) 91-423-32-50, téléc. : (011-34) 91-423-32-52, courriel : espana@international.gc.ca, site web : www.infoexport.gc.ca/es.

Selon un expert, il faut aider les clients à trouver des fonds - suite de la page 3

leurs solutions de sécurité, mais sont souvent surprises d'apprendre que les grandes sociétés — partenaires, entrepreneurs principaux — s'attendent à ce qu'elles aient aussi des références solides et des clients potentiels. »

Aux exportateurs en quête de contrats dans le secteur de la sécurité intérieure aux États-Unis, Judy Bradt recommande de dépister les sources de fonds. « Les renseignements publics sur les budgets fédéraux fournissent de nombreux indices. Ensuite, il faut étudier les subventions que le Département de la sécurité intérieure offre aux États et aux administrations locales. »

Il faut aussi aider les clients à trouver des fonds. « Si un État ou une municipalité s'intéresse à votre produit mais manque d'argent ou de temps, offrez-lui de l'aider à préparer une demande de subvention afin d'obtenir les sommes nécessaires pour pouvoir acheter ce produit. »

Judy Bradt recommande aux exportateurs de supputer leurs chances avant de soumissionner. « Si vous ne connaissez pas déjà le client lorsque vous découvrez l'avis d'appel d'offres (par exemple sur www.fbo.gov ou au Canada sur www.merx.ca), il y a de bonnes chances qu'il ne vous connaisse pas non plus. Économisez temps et argent en prenant le temps d'apprendre à le connaître et en vous inscrivant dans une demande de proposition (DDP). Souvent, les acheteurs savent à qui ils veulent acheter longtemps avant la publication de la DDP. Les contacts de marketing sont essentiels si vous voulez que votre entreprise soit considérée parmi les fournisseurs préférés lorsque l'avis d'appel d'offres est rédigé. »

Renseignements : Louis Poisson, consulat général du Canada à New York, tél. : (212) 596-1650, courriel : louis.poisson@international.gc.ca, page web : www.international.gc.ca/can-am/main.

Renseignements sur Summit Insight et sur le *Nationwide Plan Review* : www.summitinsight.com et www.dhs.gov/dhspublic/display?content=5693.

Les systèmes infrarouges de vision nocturne de la firme vancouvéroise Extreme CCTV se sont bien vendus aux États-Unis.

Chine : croissance sauvage et nettoyage

Cinq villes en Chine, du 17 au 28 octobre 2006 > Après plus de 25 années de croissance effrénée, la Chine a décidé d'appliquer des mesures de protection environnementale plus strictes et d'investir des sommes importantes dans les infrastructures nécessaires pour combattre la pollution.

C'est pourquoi de nombreuses municipalités et industries doivent maintenant intensifier leurs efforts pour respecter ces normes plus rigoureuses.

Participez à la quatrième mission en Chine d'Équipe commerciale Canada de l'environnement, qui explorera les débouchés qui s'offrent à Shenyang, Nanjing, Kunming, Dongguan et Hong Kong.

La mission concentrera son attention sur les grandes industries et municipalités polluantes et sur des créneaux précis : gestion de l'eau et des eaux usées, contrôle de la pollution de l'air, remédiation et gestion des déchets. Les participants recevront au préalable de l'information sur chacune des destinations, ce qui leur permettra de cibler leur approche. Les activités prévues : séances d'information, occasions de présenter des produits ou services lors d'exposés techniques, rencontres individualisées, activités de prise de contact, visites de chantiers, etc.

Les participants qui le désirent pourront également prendre part à Eco Expo Asia, une foire internationale consacrée à la protection de l'environnement à Hong Kong.

Renseignements : Mona Tobgi, coordonnatrice de la mission en Chine, Industrie Canada, tél. : 613-941-0888, téléc. : 613-952-9564, courriel : tobgi.mona@ic.gc.ca; page web : http://ecc-environnement.ic.gc.ca/epic/internet/inenva.nsf/fr/eg02323f.html.

Une première en Asie-Pacifique : ITU Telecom World

Hong Kong, du 4 au 8 décembre 2006 > Les entreprises désireuses d'explorer les débouchés qu'offre le marché surchauffé des technologies d'information et de communication (TIC) en Chine se doivent d'être présentes au pavillon canadien à **ITU Telecom World**, une des grandes foires mondiales consacrées à ce secteur.

Cet événement, qui a lieu tous les trois ans, se déroule habituellement à Genève, siège de l'Union internationale des télécommunications (UIT), une agence de l'ONU. Cette année, pour la première fois, la foire se tiendra en Asie-Pacifique, marquant ainsi l'importance des marchés émergents de cette région dans le secteur des TIC. On y attend plus de 100 000 visiteurs, dont quelque 500 PDG.

Pourquoi y participer?

Le vaste marché chinois de la téléphonie mobile offre un potentiel énorme aux entreprises des secteurs des télécommunications, des applications sans fil, de la photonique (technologie de la lumière) et des nouveaux médias. Il compte plus de 410 millions d'abonnés, mais le taux de pénétration ne dépasse guère 30,3 %, offrant ainsi un potentiel de croissance important. Selon les organisateurs, la hausse du pouvoir d'achat et le passage aux technologies de nouvelle génération telles que le 3G vont continuer d'alimenter cette croissance.

Dans le secteur de la photonique, la Chine est surtout un marché de fournisseurs. Vu le dynamisme et la taille de ce marché, on assiste toutefois à l'émergence d'un marché important pour les vendeurs étrangers. Ainsi, une mission d'acheteurs en photonique est venue au Canada en mai 2006 grâce au concours du gouvernement canadien et de la CATA (Canadian Advanced Technology Alliance). Elle a permis à des firmes canadiennes de ce secteur d'établir des contacts fructueux.

La demande chinoise en technologie des jeux est également énorme, ce qui ouvre des possibilités importantes pour les entreprises canadiennes des secteurs des nouveaux médias et des jeux. Le nombre de joueurs sur internet s'est accru de 30 % en 2005 (soit 26 millions) et on prévoit que la Chine deviendra en 2007 le plus grand marché de jeux sur internet au monde.

ITU Telecom World offre aux exportateurs canadiens de TIC la possibilité de prendre contact avec les principaux acheteurs chinois — China Telecom, China Unicom, China Mobile, etc. En outre, plusieurs multinationales seront représentées à l'exposition, dont Microsoft, Alcatel et AT&T. Les délégués commerciaux du Canada de toutes les régions de l'Asie seront également sur place pour aider les exportateurs à rencontrer des partenaires éventuels.

Renseignements : Brian Wong, consulat du Canada à Hong Kong, courriel : brian.wong@international.gc.ca; Stephanie Berlet, Affaires étrangères et Commerce international Canada, tél. : (613) 996-2974, courriel : stephanie.berlet@international.gc.ca; site web : www.itu.int/world2006.

Mission agroalimentaire en Turquie

Istanbul, Mersin et Ankara, du 6 au 10 novembre 2006 > Il est encore temps de s'inscrire à la mission qui se rendra en Turquie pour aider les entreprises canadiennes à prendre connaissance des possibilités qu'offre le marché dynamique de l'alimentation et des boissons dans ce pays.

Les organisateurs espèrent que les entreprises canadiennes voudront tirer parti des débouchés que la Turquie a à offrir. En plus, la mission abordera certains aspects de l'accès du Canada au marché turc dans son ensemble.

« À chacun de ces endroits, le programme de la mission comprendra des séminaires, des colloques, des activités individuelles et en groupe, ainsi que des rencontres au cours desquelles les firmes prêtes à exporter pourront se familiariser avec le marché, et celles qui sont déjà présentes dans la région pourront renforcer leurs relations d'affaires », dit David Clendenning, délégué commercial à Affaires étrangères et Commerce international Canada.

Les importations de la Turquie

Le marché turc des produits agroalimentaires et des fruits de mer est très important : en 2005, les importations se chiffraient à 3,52 milliards de dollars et les exportations à 8,2 milliards. Parmi les produits d'importation figurent les céréales, les légumineuses à grain, les oléagineux, les huiles végétales, le cacao, les fruits comestibles et les noix.

Le Conseil d'affaires Canada-Turquie (CACT) dirigera la mission avec l'appui du gouvernement du Canada, des Manufacturiers et Exportateurs du Canada et du Saskatchewan Trade and Export Partnership (STEP).

Renseignements sur l'inscription à la mission : Aida Viveiros, secrétariat du CACT, tél. : (905) 672-3466, poste 288, courriel : info@ctbc.ca, site web : www.ctbc.ca.

Renseignements sur les débouchés et sur la mission agroalimentaire : Tim Marshall, STEP, tél. : (306) 787-2191, courriel : tmarshall@sasktrade.sk.ca; Sohrab Oshidar, Agriculture et Agroalimentaire Canada, tél. : (613) 729-7693, courriel : oshidar@agr.gc.ca; David Clendenning, tél. : (613) 996-4484, courriel : david.clendenning@international.gc.ca; Can Ozguc, ambassade du Canada en Turquie, tél. : (011-90-533) 491-4993, courriel : can.ozguc@international.gc.ca.

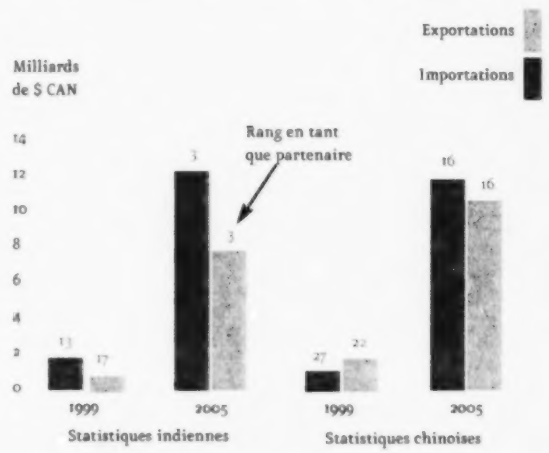
Croissance spectaculaire du commerce sino-indien

De 1999 à 2005, les échanges bilatéraux entre la Chine et l'Inde sont passés de 3 à 24 milliards de dollars.

Les deux pays ont d'ailleurs acquis une importance accrue vis-à-vis l'un de l'autre : alors qu'en 1999, la Chine était au 13e rang des sources d'importations de l'Inde et au 17e rang des destinations de ses exportations, en 2005 elle était passée au 3e rang dans les deux cas. Si l'Inde n'occupe pas un rang aussi élevé parmi les partenaires de la Chine, elle se situe néanmoins au 16e rang aujourd'hui. Le rapprochement commercial de ces deux marchés émergents est certes une manifestation de leur développement continu, mais il pourrait aussi refléter leur intégration accrue dans les chaînes de valeur régionales, alors que diminue la part des États-Unis dans leur commerce extérieur.

Données fournies par la Direction de l'analyse des données courantes et structurelles, Bureau de l'économiste en chef (www.international.gc.ca/eet).

Commerce entre la Chine et l'Inde



Données : World Trade Atlas

MANIFESTATIONS COMMERCIALES

AGRICULTURE, ALIMENTS ET BOISSONS

Dubaï, du 11 au 13 décembre 2006 > L'exposition **International Equine Trade Fair** est la principale foire consacrée à l'industrie hippique au Moyen-Orient.
Renseignements : Tracy Mortenson, consulat du Canada à Dubaï, tél. : (011-971-4) 314-5507, téléc. : (011-971-4) 314-5556, courriel : tracy.mortenson@international.gc.ca; site web : www.alfajer.net/alfares.

ARTS ET INDUSTRIES CULTURELLES

Chicago, du 10 au 12 novembre 2006 > Le consulat général du Canada à Chicago organise une mission commerciale au salon **SOFA** (Sculpture, Objects & Functional Art). Les artistes et propriétaires de galeries dans le domaine 3D haut de gamme sont invités à y assister.
Renseignements : Ann F. Rosen, consulat général du Canada à Chicago, courriel : ann.rosen@international.gc.ca; sites web : www.chicago.gc.ca, www.sofaexpo.com.

BIO-INDUSTRIES

Gainesville, les 14 et 15 novembre 2006 > BioFlorida offre l'infrastructure permettant aux bioscientifiques de procéder à des échanges d'information et d'idées au moyen de programmes, d'information, de réseaux et de mesures législatives portant sur cette industrie.
Renseignements : Hélène Forest, consulat général du Canada à Miami, tél. : (305) 579-1600, téléc. : (305) 579-1631, courriel : infocentre.miami@international.gc.ca, site web : www.bioflorida.com.

San Diego, les 13 et 14 novembre 2006 > La **Biocom Investor Conference** met l'accent sur les débouchés qu'offrent les principales entreprises de la région en sciences de la vie. Plus de 300 investisseurs institutionnels et de détail y participeront.
Renseignements : Mirta Grifman, consulat du Canada à San Diego, tél. : (619) 615-4286, téléc. : (619) 615-4287, courriel : sndgo-td@international.gc.ca; site web : www.biocom.org.

INDUSTRIES ENVIRONNEMENTALES

Budapest, du 10 au 13 octobre 2006 > Ökotech, une foire internationale consacrée à la technologie de la protection de l'environnement et aux besoins des municipalités, est l'une des principales rencontres commerciales de ce secteur en Hongrie.
Renseignements : Ernest Kiss, ambassade du Canada en Hongrie, tél. : (011-36-1) 392-3354, téléc. : (011-36-1) 392-3395, courriel : ernest.kiss@international.gc.ca; site web : www.okotech.hungexpo.hu.

TIC

Cartagena, du 25 au 27 octobre, 2006 > L'exposition **Andicom 2006** sert de point de rencontre aux principaux acteurs du secteur colombien des TIC.
Renseignements : Claudia Gutiérrez, ambassade du Canada en Colombie, tél. : (011-57-1) 657-9853, téléc. : (011-57-1) 657-9915, courriel : bgota-td@international.gc.ca; site web : www.cintel.org.co/andicom.

Tel Aviv, du 6 au 9 novembre 2006 > Soyez présent au pavillon canadien à la foire de l'industrie des télécommunications **Telecom Israel 2006**, un événement qui a lieu tous les deux ans. L'exposition accueille plus de 200 exposants, développeurs et fournisseurs de services israéliens tandis que les principaux acteurs de l'industrie mondiale des télécommunications assisteront à la conférence multidisciplinaire.
Renseignements : Jessica Nachlas, ambassade du Canada en Israël, tél. : (011-972-3) 636-3353, courriel : jessica.nachlas@international.gc.ca; site web : www.telecom-israel.com.

CONFÉRENCE MULTISECTORIELLE

Toronto, les 25 et 26 septembre 2006 > Le colloque **International Business Transactions: Maximizing Business Opportunities in China, India and Other Emerging Markets** offrira aux exportateurs une information à jour sur le climat des affaires, les lois et les règlements dans les marchés émergents, ainsi que sur les normes du droit commercial international et du droit de la concurrence.
Renseignements : Insight Information, tél. : 1 888 777-1707, téléc. : 1 866 777-1292, courriel : order@insightinfo.com; site web : www.insightinfo.com.

Île Margarita, du 16 au 18 octobre 2006 > La foire **Macro-Rueda**, organisée par Bancoex (Banque du commerce extérieur du Venezuela), offre une occasion idéale aux entreprises à la recherche de contrats d'importation ou d'exportation, d'occasions de former une coentreprise ou de possibilités d'investissement dans divers secteurs.
Renseignements : ambassade du Canada au Venezuela, tél. : (011-58-212) 600-3000, téléc. : (011-58-212) 600-3036, courriel : crcas-td@international.gc.ca, site web : www.bancoex.gov.ve/macroruedas/Default.aspx.

SERVICE DE RENSEIGNEMENTS

Le Service de renseignements d'Affaires étrangères et Commerce international Canada offre aux exportateurs canadiens des renseignements ministériels, des publications et de l'orientation. En voici les coordonnées : **1 800 267-8376** (région d'Ottawa : (613) 944-4000), ATS : (613) 944-9136, courriel : **enqserv@international.gc.ca**, site Web : **www.international.gc.ca**.

Retourner toute correspondance ne pouvant être livrée au Canada à :
CanadExport (CMS)
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario) K1A 0G2
Convention de la poste-publication nº 40064047